

Think of us as
Ground Control
for all your
expatriate needs

www.asn.ch



Employee Benefits Compensation Assignment Support HR Management Services for Individual Employees

ASN. Specialists for internationally mobile people.

Ausgabe 3 / 2008

Expatriate Management Newsletter

Liebe Leserinnen und Leser

Mit unserem Newsletter zeigen wir Ihnen, wie wichtig ein ganzheitliches Konzept bei Entsendungen ist.

Ausserdem informieren wir Sie über die Anforderungen an internationale Krankenkassen.

Ich wünsche Ihnen frohe Festtage und eine interessante Lektüre.

Pascal Fanti, Managing Director

Gründe für ein ganzheitliches Konzept bei Entsendungen



Peter Bürgin
International HR Consultant
ASN AG

Sie haben sich entschlossen, einen Mitarbeiter ins Ausland zu entsenden, und haben die geeignete Person ausgewählt. Damit Sie Ihren Entschluss reibungslos in die Tat umsetzen können, gilt es alle Vorbereitungen so zu treffen, dass Ihr Mitarbeiter bei Ankunft im Gastland weiss, was ihn erwartet und was seine Aufgabe ist – und dass er diese vom ersten Tag an wahrnehmen kann. Hinter jeder erfolgreichen Entsendung steht ein ganzheitliches Konzept, welches auf drei Säulen ruht: Vorbereitung, Durchführung und Betreuung im Gastland/Planung der Rückkehr.

Im Vorfeld der Entsendung gilt es folgende Fragen zu beantworten: Steht die Unternehmensführung hinter dem Projekt Entsendung, und stehen alle nötigen Mittel zur Verfügung? Sind Stellenbeschreibung und Leistungsauftrag entsprechend formuliert? Benötigt der Mitarbeiter für das Gastland ein Visum und/oder eine Arbeitsbewilligung? Ebenfalls im Voraus wird festgelegt, wie viel ein Mitarbeiter im Gastland verdienen wird (Grundgehalt, Zusätze, Zulagen, Lebenskosten usw.) und wie sich die Möglichkeiten der Sozialversicherungen aus-

schöpfen lassen. Der Mitarbeiter soll darüber informiert sein, wo er wann welche Steuern zu bezahlen hat und ob er in Steuerfragen vom Arbeitgeber unterstützt wird. Bestimmt will der Entsandte auch wissen, wo und wie er im Gastland wohnen wird und was mit ihm nach der Rückkehr ins Heimatland geschehen soll.

Falls er mit Familie oder Partner reist, gilt es ausserdem abzuklären, was die Begleitpersonen im Gastland für Beschäftigungsmöglichkeiten haben, welche Schule die Kinder besuchen werden und ob er und die Familie im Gastland zusätzlich Sprachunterricht benötigen. Der Entsandte sollte auch sicher sein können, dass alle an der Versetzung beteiligten Personen ausreichend versichert sind.

Unter Umständen fragt sich der Mitarbeiter auch, was mit seiner Eigentumswohnung oder seinem Haus im Heimatland geschieht und was er mit dem Klavier und den Haustieren machen soll. Welche Bewilligungen und Papiere braucht's für Katze, Hund, Pferd, Papagei? Was geschieht mit von ihm abhängigen Personen wie beispielsweise der pflegebedürftigen Schwiegermutter? Reist sie mit? Wenn Ja: zu welchen Bedingungen? Wenn Nein: welche alternativen Lösungen gibt es?

Alle Fragen zum Thema Entsendung werden in folgenden Dokumenten geklärt:

- Basisvertrag Heimatland
- Entsendungsvertrag (ausführlich) oder Entsendungsreglement plus ein kurzer Entsendungsvertrag
- Zusatzvereinbarungen zum Entsendungsvertrag

Ein Entsandter bleibt immer ein Angestellter seines Heimatlandes. Er braucht einen Ansprechpartner für Entsendungsfragen im Heimat- oder Gastland. Ausserdem muss das Thema Rückkehr ins Heimatland früh genug – mindestens 6 Monate im Voraus – angegangen werden, damit entsprechende Fragen geklärt werden können.

Ein ganzheitliches Konzept bedeutet auch, frühzeitig Dinge zu regeln, die sonst leicht in Vergessenheit geraten. Ziel eines jeden Unternehmens muss es sein, dass sich ein Entsandter im Gastland von Beginn an für die Belange des Unternehmens einsetzen kann, da sämtliche Fragen rund um das Thema seiner

Entsendung geklärt sind. Denn klar ist: Entsendungen sind komplex und vielfältig, und ein ganzheitliches Entsendungs-Konzept ist unabdingbar, denn es sind unzählige Fragen zu beantworten und jede Menge Details zu regeln. Im Vorfeld soll so viel wie möglich abgeklärt werden, und zwar unter Einbezug aller Beteiligten im Heimat- und im Gastland. Mangelnde Vorbereitung führt nicht nur zu Unsicherheit, sondern auch zu Unzufriedenheit – und sie kann im schlimmsten Fall in einer Familientragödie enden. Ausserdem bleibt das eigentliche Ziel auf der Strecke: die Vertretung der Unternehmensbelange vom ersten Tag an. Ganz zu schweigen von den Kosten, die entstehen, wenn es zum Vertrauensbruch zwischen dem Arbeitgeber im Heimatland und dem Entsandten im Gastland kommt.

Sie als Personalverantwortliche/r müssen nicht selber mit all diesen Fragen und den manchmal auch tückischen Details vertraut sein und den oft immensen Zeitaufwand betreiben. Denn dafür gibt es ASN: Mit ganzheitlichen Konzepten ermöglichen wir es, dass sich Entsandte vom ersten Tag an voll auf ihre Mission im Gastland konzentrieren können. Wir unterstützen Sie im gesamten Entsendungsprozess. Mit qualifizierten, kompetenten und freundlichen Fachleuten stehen wir Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Beratung wie auch praxisbezogene Unterstützung bei der Umsetzung, angefangen bei der Selektion des geeigneten Mitarbeiters bis hin zur Rückkehr des Entsandten ins Heimatland, zählen zu unseren Stärken. Rufen Sie uns an! Wir sind für Sie da.

Anforderungen an Internationale Krankenkassen



Sabine Jenny
Head of Insurance Business
ASN AG

In keinem Land gleicht die Art, der Aufbau oder die Finanzierung des Gesundheitswesens einem anderen. Einflüsse wie soziale Strukturen, wirtschaftliche Möglichkeiten oder auch soziokulturelle Gefüge spielen in diesem Bereich eine Rolle. In vielen Ländern muss der Einzelne selbständig für seine medizinische Versorgung aufkommen, sofern er überhaupt Zugang dazu findet. Wird die medizinische Versorgung selbst finanziert, kann dies bei einer starken oder gänzlichen Erwerbsunfähigkeit infolge länger währernder Krankheit oder schwerwiegendem Unfall zum finanziellen Ruin führen.

Die erbrachten Versicherungsleistungen sind in den letzten Jahren weltweit sehr stark angestiegen. Das erhöhte Bedürfnis nach Gesundheitsleistungen, das umfangreiche Angebot und die stetig fortschreitende Entwicklung in der Medizin sind nur einige Punkte, die dazu geführt haben.

Ziel muss sein, optimale Versicherungsdeckungen zu erschwinglichen Preisen für alle zugänglich zu machen. Die grossen Preisunterschiede von Land zu Land machen es jedoch schwierig, angemessene, internationale

Produkte anzubieten. Die Preise für viele heute gängige Behandlungen, wie Herz-, Knie- oder Rückenoperationen sind in den USA um ein x-faches teurer als im internationalen Schnitt. Ein Versicherungsprodukt, welches weltweiten Schutz bietet, muss diese hohen Kosten in der Prämienstruktur berücksichtigen und ist somit um einiges teurer als ein Produkt, welches keinen oder nur einen eingeschränkten Schutz in den USA anbietet. Es besteht jedoch die Möglichkeit, im Einzelversicherungsbereich sowie im Kollektivgeschäft die medizinischen Hochpreisländer auszuschliessen.

In der Schweiz wie in den meisten Ländern Europas werden die Leistungen tendenziell reduziert, während die Prämien Jahr für Jahr steigen. Die geografischen Zukunftspläne, das Alter, die Sprache, die Risikobereitschaft und ebenso die finanziellen Möglichkeiten sind wichtige Indikatoren zur richtigen Produktwahl. Bei einigen Versicherungen besteht keine Garantie auf Erneuerbarkeit, bei gewissen Versicherern ist ein Eintritt bis 79 Jahre möglich, bei anderen nur bis zum 64sten Altersjahr. Je mehr eine Person bereit ist, sich in der Leistungsdeckung einzuschränken, desto günstiger fällt die Prämie aus.

Aber aufgepasst bei günstigeren Prämien! Oft sind die Leistungen eingeschränkt, nicht nur in Bezug auf die geografische Lage, sondern auch auf den Leistungsumfang, bzw. die Leistungslimiten (max. Betrag pro Versicherungsjahr pro erbrachte medizinische Leistung), Ausschlüsse bei chronischen oder bereits bestehenden Krankheiten, Unfälle infolge bestimmter Sportarten und so weiter. Gewisse internationale Krankenkassen bieten ihre Broschüren, Policen und allgemeine Versicherungsbedingungen nur in einer Sprache an, so wird es für viele Kunden beinahe unmöglich, sich mit diesem Thema eingehend zu befassen und die optimale Versicherung zu finden.

Wir bei ASN berücksichtigen sämtliche Details und kennen uns mit den verschiedensten Produkten auf dem internationalen Markt bestens aus. Wir sind Ihnen gerne bei der Wahl der richtigen Deckung behilflich. Wir können Sie auch bei einem allfälligen Wechsel von einem kostspieligen Produkt auf ein weniger umfassendes und günstigeres Produkt beraten, ohne dass Sie sich dabei einem nicht kalkulierbaren Risiko aussetzen. Auch in diesem Bereich sind wir gewohnt, die empfohlenen Lösungen zu realisieren. Wir übernehmen auch gerne die Administration der Verträge. Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.

Das ASN Team wünscht Ihnen frohe Festtage !



ASN AG
Postfach 1585
Bederstrasse 51
CH - 8027 Zürich

Tel 043 399 89 89
Fax 043 399 89 88
info@asn.ch
www.asn.ch